

## BAB 5

### KESIMPULAN

#### 5.1 Kesimpulan

1. Terdapat beberapa atribut untuk kondisi internal dan eksternal Lapo Ni Tondongta yang diolah menggunakan matriks IFE dan EFE. Atribut tersebut didapatkan dari hasil wawancara dengan pemilik dan anak pemilik dari Lapo Ni Tondongta. terdapat 13 atribut internal yang digunakan yaitu S1, S2, S3, S4, S5, S6, S7, W1, W2, W3, W4, W5, dan W6. Selain itu, terdapat 12 atribut yang digunakan, yaitu O1, O2, O3, O4, O5, O6, T1, T2, T3, T4, T5, dan T6. Matriks IFE mendapatkan hasil 3,00 sementara matriks EFE mendapatkan 3,28.
2. Hasil dari pengolahan matriks IFE dan EFE dimasukkan ke matriks IE dan posisi dari hasilnya berada di kuadran II yang berarti berada dalam fase *grow and build*. Posisi tersebut merupakan posisi yang membutuhkan masukan strategi untuk pertumbuhan dan perkembangan keuntungan Lapo Ni Tondongta TB Simatupang. Untuk metode *Grand Strategy* berada pada Kuadran I yang termasuk dalam pertumbuhan cepat dan posisi kompetitif kuat. Sedangkan metode SPACE, menunjukkan posisi pada kuadran IV yang berarti konservatif. Perusahaan yang berada pada posisi dapat memaksimalkan kekuatan internal, memanfaatkan peluang eksternal, mengatasi kelemahan, dan menghindari ancaman yang ada. Pada metode *Fuzzy SWOT* hasil matriks yang didapat lebih memfokuskan pada kekuatan (Strengths) dan Peluang (Opportunity) dengan memperhatikan juga fokus pada kombinasi Kekuatan (Strength) dan Ancaman (Threat). Hasil dari alternatif yang ditemukan pada SWOT ada 15 strategi, tetapi yang digunakan hanya 8. Pemilihan 8 alternatif ini berdasar pada keempat metode di *Matching Stage* memunculkan 2 strategi yang serupa yaitu pengembangan pasar dan penetrasi pasar. Alternatif strategi yang digunakan yaitu SO1, SO2, SO3, SO4, ST2, WO1, WO3, dan WT3.
3. Berdasarkan hasil dari *decision stage* menggunakan metode QSPM, strategi yang memiliki nilai STAS paling tinggi dan cocok untuk diimplementasikan pada Lapo Ni Tondongta TB Simatupang adalah strategi ST2 yaitu menggunakan reputasi dan pelayanan untuk membangun keunggulan dalam

persaingan dengan restoran sejenis. Dengan strategi SO1 untuk membantu penambahan strategi paralel untuk formulasi pengembangan bisnis Lapo Ni Tondongta TB Simatupang.

## **5.2 Saran**

Saran pada penelitian terbagi menjadi 2, yaitu untuk peneliti selanjutnya dan perusahaan. Untuk peneliti selanjutnya, saran yang dapat diberikan adalah memperbanyak studi literatur dan jurnal terdahulu pada topik yang sama untuk memperkuat teori dan pembahasan pada penelitian peneliti. Untuk perusahaan, saran yang dapat diberikan adalah untuk mengimplementasikan hasil strategi yang telah di rumuskan oleh penulis pada penelitian untuk pengembangan bisnis.